

BAB 3

KESIMPULAN & SARAN

3.1 Kesimpulan

Dapat disimpulkan bahwa salah satu departemen yang bertugas dalam penjualan dan penawaran adalah *Sales & Marketing Department*. Di Hotel Holiday Inn Express Surabaya, *Sales & Marketing* memiliki strategi untuk mengembangkan hotel yaitu Strategi *Farmer*. Kegiatan Strategi *Farmer* sama halnya dengan strategi pada umumnya yang tidak jauh berbeda dengan penawaran, tim sales akan datang ke perusahaan yang sudah mereka hubungi sebelumnya dan membuat *Appointment* dari situlah tim *sales* akan lebih fokus untuk mengambil hati perusahaan apalagi jika perusahaan tersebut memiliki potensial yang tinggi, sesuai dengan Strategi *Farmer* bahwa tim *sales* akan selalu *visit* ke perusahaan yang akan menjadi target nya, tim *sales* akan merawat sebaik mungkin seperti benih dan untuk mendapatkan hasil yang baik, merawat benih tersebut membutuhkan proses yang panjang. Sama halnya dengan memilih target bagi tim *sales* juga membutuhkan waktu dan proses. Hal tersebut terbukti bahwa Strategi *Farmer* yang diterapkan pada Hotel Holiday Inn Express sesuai dengan teori menurut Taufan pada buku *The 8 Continuums of Sales Management Process* (2012:96). Strategi *Farmer* juga mempunyai kelebihan dan kekurangan. Untuk kelebihan Strategi *Farmer* memang lebih banyak dibanding kekurangannya, hal tersebut sudah dijelaskan di bab sebelumnya.

3.2 Saran

Berdasarkan sedikit pembahasan tentang Strategi Farmer yang telah diterapkan oleh *Sales & Marketing Department* di Hotel Holiday Inn Express, dalam menjalankan atau memilih strategi perlu di pahami dan di pertimbangkan kelebihan dan kekurangan nya manakah yang lebih baik bagi pihak yang bersangkutan, guna meminimalisir hal yang tidak diinginkan dan tercipta suatu kegiatan yang menyenangkan walaupun dalam lingkup kerja dan tidak adanya tekanan.